Basel, den 9. Februar 1935 XXXV. Jahrgang / No. 6

Schweiz. Konsum-Verein

Organ des Verbandes schweiz. Konsumvereine (V.S.K.) Basel

Erscheint wöchentlich 8-16 Seiten stark. Abonnementspreis: Fr. 15.— per Jahr, Fr. 8.— per sechs Monate, ins Ausland unter Kreuzband Fr. 20.— per Jahr

Redaktion: Dr. WALTER RUF
Verantwortlich für Druck u. Herausgabe: Verband schweiz. Konsumvereine (V.S.K) Basel, Tellstrasse 62/64

Inhalt: Führende Gedanken. — Das Migros-Problem. — Billig, billig, billig — auf Kosten der Arbeitslöhne. — Ordre et contre-ordre. — Volkswirtschaft: Das „Gespenst" Japan. — Jahresabschlüsse von Verbandsvereinen. — Kurze Nachrichten. — Aus der Praxis: Schneller Kontakt mit dem Käufer. — Bewegung des Auslandes. — Aus unserer Bewegung. Landwirtschaftliche Genossenschaften. — Verwaltungskommission. — Bibliographie. — Mitteilungen der Redaktion.

Führende Gedanken

Die Ideale der Jugend — wo sind sie?

Die Überzeugung, dass wir im Leben darum zu ringen haben, so denkend und so empfindend zu bleiben, wie wir es in der Jugend waren, hat mich wie ein treuer Berater auf meinem Wege begleitet. Instinktiv habe ich mich dagegen gewehrt, das zu werden, was man gewöhnlich unter einem «reifen Menschen» versteht.

Der Ausdruck «reif» auf den Menschen angewandt, war mir und ist mir noch immer etwas Unheimliches. Ich höre dabei die Worte Verarmung, Verkümmerung, Abstumpfung als Dissonanzen miterklingen. Was wir gewöhnlich als Reife an einem Menschen zu sehen bekommen, ist eine resignierte Vernünftigkeit. Einer erwirbt sie sich nach dem Vorbilde anderer, indem er Stück um Stück die Gedanken und Überzeugungen preisgibt, die ihm in seiner Jugend teuer waren. Er glaubte an den Sieg der Wahrheit; jetzt nicht mehr. Er glaubte an die Menschen; jetzt nicht mehr. Er glaubte an das Gute; jetzt nicht mehr. Er eiferte für Gerechtigkeit; jetzt nicht mehr. Er vertraute in die Macht der Gütigkeit und der Friedfertigkeit; jetzt nicht mehr. Er konnte sich begeistern; jetzt nicht mehr. Um besser durch die Fährnisse und Stürme des Lebens zu schiffen, hat er sein Boot erleichtert. Er warf Güter aus, die er für entbehrlich hielt. Aber es war der Mundvorrat und der Wasservorrat, dessen er sich entledigte. Nun schifft er leichter dahin, aber als verschmachtender Mensch.

Wir alle müssen darauf vorbereitet sein, dass das Leben uns den Glauben an das Gute und das Wahre und die Begeisterung dafür nehmen will. Aber wir brauchen sie ihm nicht preiszugeben.

Dass die Ideale, wenn sie sich mit der Wirklichkeit auseinandersetzen, gewöhnlich von den Tatsachen erdrückt werden, bedeutet nicht, dass sie von vornherein vor den Tatsachen zu kapitulieren haben, sondern nur, dass unsere Ideale nicht stark genug sind. Nicht stark genug sind sie, weil sie nicht rein und stark und stetig genug in uns sind.

Albert Schweitzer.

*

Euer Kleinstaat rage hervor durch Grossinn!
Zeigt der Freiheit Segen Europas Völkern!
Und durch Weisheit eurer Gesetze werdet ihnen ein Vorbild!

Heinrich Leuthold.

Das Migros-Problem.

(Schluss.)

Dank dem ausserordentlich hohen Umsatz pro Verkaufsladen resp. Verkaufsauto und pro Verkaufsperson konnte die Migros den andere Betriebe stark belastenden Spesensatz für Miete und Löhne auf ein in normalen Verhältnissen unerreichbares Minimum herabdrücken. Von den weiteren Vorteilen der Migros-Organisation sind zu nennen der grosse Einkauf, die runden Preise (vor allem wichtig beim Wagenverkauf) und besonders die Beschränkung auf eine verhältnismässig geringe Sortenzahl. Die Kommission bestätigt einwandfrei den auch von uns der Migros gegenüber erhobenen Vorwurf, dass sie die Rosinen aus dem Kuchen zupft und dem Nicht-Migroshandel die schlechten Risiken lässt. Und hierin findet auch unsere Ablehnung gegenüber der aufgebauschten und deshalb unwahren Migrosreklame ihren Hauptgrund. Die Migros misst sich im Lebensmittelhandel eine Bedeutung zu, die ihr im Hinblick auf ihre tatsächlich sehr beschränkte Funktion gar nicht zukommt. Wenn auch die Kommission die Spezialität der Migros weniger im Prinzip der «guten Risiken» als im Prinzip der Auswahlstandardisierung sieht, so muss sie weiter unten doch eine ganze Reihe von Artikeln aufführen, die ebenfalls unentbehrlich für den Haushalt sind, aber von der Migros nicht geführt werden. Wir lesen:

«Es ist wohl weniger die Beschränkung auf «gute Risiken» als die allgemeine Standardisierung des Warensortiments, die für die Migros charakte-

ristisch ist. Die Migros A.-G. ist ein Spezialgeschäft der Lebensmittelbranche, welches die für einfache Verhältnisse notwendigen Lebensmittel (inkl. Wasch- und Putzmittel) führt. Ihre Spezialität liegt somit weniger im Prinzip der «guten Risiken» als im Prinzip der Auswahlstandardisierung. Sie führt nicht 10 Schokolademarken, sondern eine. Sie führt nicht ein Dutzend Seifen, sondern zwei. Sie führt nicht ein halbes Dutzend Teesorten, sondern eine. Das ist es, was in der angeführten Sortenanzahl (52 Gattungen, 245 Sorten) zum Ausdruck kommt. Wir haben dagegen private und genossenschaftliche Läden mit 1200—1500 und mehr Artikeln getroffen. Für einen etwas entwickelteren Haushalt führt die Migros A.-G. u. E. bei knapp gehaltener Anzahl Gattungen eine zu geringe Sortenzahl, um dessen Lebensmittelbedarf — auch abgesehen von Milch, Bäcker- und Metzgerwaren — mehr oder weniger vollständig befriedigen zu können. So führt sie z. B. in der Gattung Gewürze nur Nelken und Muskatnuss; Lorbeer, Majoran, Safran, Pfeffer, Zimmt usw. fehlen. In der Gattung Essig wird nur eine Sorte Weinessig geführt. Fruchtessig, wie Citrovin, fehlt. Dass die Migros nur eine Sorte Tee führt (Ceylon), wurde schon erwähnt. Ebenso ist die Teigwarenauswahl — namentlich in den Formen — eher klein. Kakao wird gezuckert und ungezuckert in je einer Sorte geführt. Dagegen fehlen besondere Spezialartikel, wie Haferkakao usw. Neben Lebensmitteln führt die Migros einige Wasch- und Putzmittel, nicht aber eine Reihe anderer ebenfalls notwendiger Haushaltartikel.»

Der kalkulatorische Vorteil der Migros aus dieser Standardisierung ist offensichtlich und setzt den Gemischtwarenladen ohne weiteres in Nachteil. Nicht ganz von der Hand zu weisen ist dagegen die Bemerkung der Kommission, dass es ihr scheine, «dass Einzelgeschäfte und genossenschaftliche Firmen dem Publikum in bezug auf die Auswahl manchmal zu grosse und daher die Spesen zu sehr belastende Konzessionen machen.»

Durch konsequente Einführung der Co-op-Produkte liessen sich deshalb für unsere Vereine gewisse Spesen vermeiden.

Als weitere Vorteile der Migros-Organisation werden u. a. noch die Sparsamkeit der Verpackung und die Arbeitsweise in den Hauptgeschäften erwähnt.

Wir lesen über letzteren Punkt:

«Die Migros verfügt über rationelle Ablade-, Transport- und Abfüllanlagen. Sie vermeidet, gleich wie andere Grossgeschäfte (z. B. in hervorragender Weise der Konsumverein Zürich), unnötige Warenbewegungen. Die Innentransportwege der Waren sind kurz gewählt. Die Waren selber werden nur in grossen Quantitäten, in Gewichten von 500—1000 kg mit Hilfe des Hebewagensystems (Hubwagen) transportiert. Der Transport von einzelnen Kisten ist direkt verboten. Die Emballage unterliegt einem genauen Studium in bezug auf das Gewicht der Colis. Maximales Gewicht jeder einzelnen Kiste 40 kg. Normales Gewicht 30—35 Kilo. Diese Gewichtsgrenzen resultieren aus Ermüdungsbeobachtungen: Ein Colis von 35 kg kann zur Not auch eine Frau noch heben und forttragen. Ein Mann kann während 8 Stunden ohne besondere Ermüdung Lasten von 20—30 kg bewegen, während Gewichte von 50—100 kg den menschlichen Körper sofort stark ermüden. Sind die Colis zu schwer, ist der Mann nach 3—4 Stunden ermüdet und nicht mehr voll leistungsfähig. Colis von 30 kg kann ein einzelner Mann ohne Beschwerden ausladen. Bei schwereren Colis ist das nicht möglich. Die Warenquantität in den Packungen wird dem Verkauf in den Läden angepasst. Packungen, die mehr als 14 Tage in der Filiale liegen, sind nach Ansicht der Migros zu vermeiden, da sie «Quadratmeter fressen», d. h. während längerer Zeit «unproduktiv» Platz belegen.»

In den Schlussbemerkungen weist die Kommission darauf hin, dass der Unterschied der Dienstleistungen der Migros im Vergleich zu Konkurrenzbetrieben bei der Beurteilung der Verkaufskosten wesentlich ist. Als hauptsächliche Unterschiede nennt die Kommission:

1. Keine individuelle Kundenbehandlung und keine Kundenberatung im Laden.
2. Abgabe vieler Artikel nur in bestimmten Mindestmengen zu runden Preisen, während der Einzelladenhändler die von der Hausfrau in jedem Einzelfall gewünschte Menge zuwiegt.
3. Keine Hauslieferungen, ausgenommen die Abgabe von Kartoffeln, Äpfeln usw. in Mengen, wie sie für das Forttragen durch die Hausfrau nicht mehr in Betracht kommen (z. B. 25 kg Äpfel im Herbst.
4. Keine Kreditgewährung und daher keine Debitorenverluste.
5. Angebot von nur einer Art oder doch nur verhältnismässig wenig Arten einer Warengattung.
6. Das die niedrigen Verkaufskosten im stehenden Laden weitgehend bedingende Gross-Filialsystem der Migros A.-G. zwingt die entfernter wohnenden Kunden zum Zurücklegen verhältnismässig grosser Wege, der fahrende Migros-Laden zum Einkauf zu einer bestimmten Zeit auf der Strasse.

Infolge der auf die soeben genannten Unterschiede in den Dienstleistungen und auf noch andere Gründe zurückzuführenden Kostenersparnis vermag die Migros A.-G. bei einer Abgabespanne je Pfund, Liter oder Stück einer Ware noch einen Reingewinn zu erzielen, bei welcher der in traditioneller Art sein Geschäft führende Detailhändler mit Verlust arbeitet. Die Leitung der Migros A.-G. übersieht derartige strukturelle Unterschiede, wenn sie meint, dass «die Spezierer mit den Migros-Preisen bei einiger Anstrengung konkurrieren können».

Hinzugefügt werden könnte hier noch die an anderer Stelle des Berichtes erwähnte Tatsache, dass es bei der Migros vorkommt, dass der Kunde den Bescheid erhält, «der Artikel sei gerade ausgegangen».

Begreiflicherweise vermeidet es die Kommission, Schlüsse zu ziehen, die auf das Gebiet der Volkswirtschaftspolitik gehören.

Sie schreibt:

«Die beiden volkswirtschaftlich bedeutsamen Momente — Ermöglichung der Existenz auch mit höheren Kosten arbeitender Betriebe einerseits und Förderung der Verbilligung der Lebenshaltung anderseits — gegeneinander abzuwägen, geht über den Rahmen unserer Darstellung der Verhältnisse hinaus. Ausserdem wird die Entscheidung dieser Frage letzten Endes nicht nur von wirtschaftlichen, sondern auch von staatspolitischen und weltanschaulichen Erwägungen bestimmt. Je nach dem Ziele, welchem die Wirtschaftspolitik nachstrebt, wird sie durch entsprechende Massnahmen auf eine Senkung, Stabilisierung oder Hebung der Kleinhandelsspanne hinarbeiten.»

Wenn man von dem erbitterten, teilweise sehr gehässigen und unfairen, in ihrer Presseropaganda zum Ausdruck kommenden Konkurrenzkampf, den die Migros-Leitung im Lebensmittelhandel andauernd wach hält, absieht, reduziert sich das Migros-Problem, d. h. die von der Migros A.-G. auf dem Gebiete der Lebensmittelverteilung eingeführte Be-

triebsweise, auf Fragen betriebstechnischer und geschäftstaktischer Natur. Während die betriebstechnische Seite wohl für die meisten Grossbetriebe des Detailhandels nicht viel Neues oder im Konkurrenzkampf sehr Nachteiliges bietet, da auch in diesen Betrieben die rationelle Betriebsführung schon sehr grosse Fortschritte gemacht hat, weist die Geschäftstaktik der Migros gegenüber den Konkurrenzbetrieben bedeutende Unterschiede auf. Diese reduzieren sich vor allem auf drei wesentliche Punkte:

1. Abgabe einer verhältnismässig sehr beschränkten Zahl von Warengattungen.
2. Abgabe einer oder verhältnismässig weniger Arten einer Warengattung.
3. Abgabe vor allem solcher Waren, die einen hohen Umsatz pro Verkaufsperson garantieren und deshalb mit einer im Verhältnis zur Konkurrenz geringeren Verschleißspanne kalkuliert werden können.

Vor allem dank dieser Geschäftstaktik vermochte sich die Migros Vorteile zu sichern, die mit eine Ursache für die Steigerung ihres Umsatzes sind.

Im Rahmen einer Verfassung, die volle Handels- und Gewerbefreiheit garantiert, und in einer freien Konkurrenzwirtschaft, die von dem Grundsatz ausgeht, dass wenn jeder einzelne für sein eigenes Wohl sorgt, damit von selbst das Wohl der Gesamtheit garantiert ist, wird gegen das Migros-System nicht viel einzuwenden sein. Mit Recht weist deshalb die Kommission zum Schluss ihrer Untersuchungen darauf hin, dass die letzte Entscheidung in der hier zur Diskussion stehenden Frage eventuell staatspolitische und weltanschauliche Erwägungen zu treffen haben. Und ob solche Überlegungen heute am Platze sind, darüber seien zum Schlusse noch einige Gedanken wiedergegeben.

Es scheint uns, dass die Kommission in den Schlussätzen ihrer Publikation das ganze Problem auf einen etwas zu einfachen Nenner, d. h. die Kleinhandelsspanne, reduziert. Sie hat selbst nachgewiesen, dass die geringe Kleinhandelsspanne mitermöglicht wurde durch die geringeren Dienstleistungen der Migros in bezug auf Sortimentsgrösse und Kundenbedienung. Während im normalen Detailhandelsbetrieb, der auf die Deckung sämtlicher Bedürfnisse eines Haushaltes eingestellt ist und es sein muss, die Kalkulation sämtlicher Artikel mehr oder weniger im innern Zusamenhang steht, braucht die Migroskalkulation das Verlust- und Lagerrisiko nicht so hoch einzustellen, da sie in der Hauptsache gut absetzbare Artikel führt. Das Migrosproblem ist also nicht allein ein Problem der mehr oder weniger niederen Kleinhandelsspanne, sondern zugleich mit auch ein Problem der Grösse der Dienstleistungen, die ihrerseits in unlösbarem Zusammenhang mit der Höhe der Verschleisspanne steht. Die Berücksichtigung dieses Punktes scheint uns für die Beurteilung des Einflusses der Migros auf die Preisbildung im Lebensmittelhandel wesentlich.

Wir stehen auf dem Standpunkt der sozialen Verantwortung jedes Individuums. Die kleine Schweiz wird bei Fortdauer der heutigen wirtschaftlichen Entwicklung — wirtschaftlich gesehen — immer kleiner. Je länger je mehr drängt sich die Notwendigkeit einer einheitlichen Organisation der uns noch verbleibenden wirtschaftlichen Kräfte auf. Kein sich der Gesamtheit verantwortlich fühlender Staatsbürger wird notleidende, lebenswichtige Teile unserer Wirtschaft ihrem Schicksal überlassen und damit sich selbst in den Abgrund stürzen. Ohne Opfer für die noch Starken und wirklich Verantwortungsbewussten geht es dabei nicht ab.

Diesem Gedanken hat Herr Dr. Leo Müller, Mitglied der Verwaltungskommission des V. S. K., anlässlich eines Vortrages an der Abgeordnetenversammlung des Verbandes landwirtschaftlicher Genossenschaften der Zentralschweiz in prägnanter Weise Ausdruck verliehen, indem er sagte:

> «Die Genossenschaft kann ihre Tätigkeit nicht immer von blossen kaufmännischen Erwägungen aus betrachtet durchführen. Der Private macht ein Geschäft gewöhnlich nur dann, wenn es zu verdienen gibt. Die Genossenschaft muss oft dann ganz besonders kräftig einsetzen, wenn sich der Handel zurückzieht und alle Stricke reissen.»

Ob sich auch die Migros, die ja in ihrer Reklame von ihrer Gemeinnützigkeit in den höchsten Tönen zu singen weiss, volkswirtschaftlich gesehen, in den tatsächlichen Dienst solcher Anschauungen stellt, darüber hat auch die Kommission Einiges festgestellt. Sie musste davon berichten, wie gerade in der Landwirtschaft das landwirtschaftliche Programm der Migros Misstrauen und Abweisung erfährt. Volkswirtschaftlich gesehen, bringt das Migros-System mehr Schaden als Nutzen. Es verunmöglicht eine gesunde Entwicklung der Preisbildung, bedeutet arbeitsmarktpolitisch und damit auch sozialpolitisch eine Belastung, die die Migros nicht selbst übernimmt, sondern der Öffentlichkeit überwälzt, und wirkt im Hinblick auf eine durchgreifende Sanierung des Lebensmittelhandels ausserordentlich hemmend.

Die Folgerungen aus solchen Überlegungen zu ziehen, ist Sache der praktischen Volkswirtschaftspolitik. — Für uns bleibt zum Schlusse dieser Betrachtung nur noch einmal der Dank für die Arbeit der Preisbildungskommission, die mit ihrer Veröffentlichung zur Ernüchterung und Klärung der Diskussion beiträgt und es dadurch ermöglicht hat, das Migros-Problem einmal von etwas höherer Warte zu beurteilen.

Billig, billig, billig — auf Kosten der Arbeitslöhne.

Wie es um die «Billigkeit» von Waren bestellt sein kann, zeigt folgender krasse Fall, über den wir im «Konsument», Bern, lesen:

«Da hat kürzlich ein Kaufmann in der Schweiz von einem Seifenfabrikanten eine Offerte erhalten. Es handelte sich um eine sogenannte Badeseife. Die Konditionen waren annehmbar und die Qualität der Ware gut. Der Kaufmann bestellte ein grösseres Quantum davon. Einige Zeit später bemerkte er zu seiner Ueberraschung den genau gleichen Artikel im Schaufenster eines Warenhauses 10 Rappen billiger angeschrieben als er ihn selber verkaufte. Da seine eigene Verdienstmarge auf diesem Artikel ohnehin sehr gering war, musste er annehmen, dass das Warenhaus einen weit niedrigeren Ankaufspreis für die genau gleiche Ware erreicht hatte. Er regte sich darob etwas auf und ging kurzerhand zum Fabrikanten, um ihn um Auskunft zu bitten. Nun, was sagte dieser? «Ich will Ihnen ganz offen die Wahrheit sagen, denn es geht schliesslich auch um meine eigene Existenz. Der betreffende Warenhaustrust

offerierte mir einen Abschluss von mehreren Tausend Stück des bezeichneten Artikels und schrieb mir einen so niedrigen Verkaufspreis vor, dass ich den Auftrag zu diesen unmöglichen Konditionen ablehnen musste. Der Besteller gab dann etwas nach, und wir konnten uns schliesslich auf einen Preis einigen, der zwar immer noch erheblich unter meinem normalen Erstellpreis stand. Es blieb mir ja schliesslich nichts anderes übrig, da meine Fabrik sehr schlecht beschäftigt war und eine Anzahl Arbeiter aussetzen mussten. Ich ging zu diesen Arbeitern, unterrichtete sie von der Sache und bot ihnen für einige Zeit Arbeit an, wenn sie einverstanden wären, zu einem niedrigeren Lohn zu arbeiten. Nach einigem Zögern sagten diese zu; es ging ihnen schliesslich gleich wie mir selbst; sie waren froh, wenigstens wieder Beschäftigung zu haben, wenn auch zu verschlechterten Bedingungen. So kam der Abschluss zustande.»

Wie rücksichtslos kapitalistische Verkaufsorganisationen vorgehen, um billiger als die andern verkaufen zu können, zeigt uns wieder einmal dieses typische Beispiel. Und gerade Arbeiterfranken bilden den grössten Teil der Einnahmen solcher Geschäfte. Es ist ja leicht verständlich, dass der kleine Mann der gerissenen Verkaufswerbung der Warenhäuser nur allzuleicht erliegt und eben da einkauft, wo er, wenn auch oft nur vermeintlich, Vorteile zu finden glaubt. Der persönliche Egoismus wurde nicht vergebens durch die kapitalistischen Gebilde mit allen Mitteln hochgezüchtet. Einer wird gegen den andern ausgespielt. Wie viele Arbeiter kämpfen in ihren politischen Organisationen mit aller Kraft gegen die wirtschaftzerstörenden Tendenzen der Lohnabbauer, und das mit vollem Recht, unterstützen aber gedankenlos mit ihrer Kaufkraft gerade diese Leute. Hier mangelt es noch sehr an Ueberlegung, an wahrhafter Solidarität gegenüber dem Arbeitsbruder und an Gemeinschaftssinn, wie ihn die Genossenschaft verkörpert. Konsument! Sei deiner Macht bewusst. Zersplittere deine Kaufkraft nicht gedankenlos, sondern halte treu zu deiner Genossenschaft. Sie ist die einzige Organisation, die deine Interessen in ökonomischer und ideeller Hinsicht wahrhaftig vertritt.»

Ordre et contre-ordre.

Nachdem man den deutschen Konsumgenossenschaften von hoher Stelle aus weitgehende Propaganda- und durch keine staatlichen Sondermassnahmen gehemmte Entwicklungsmöglichkeit gegeben hatte, scheint es selbst innerhalb der massgebenden Partei noch Elemente zu geben, die bewusst oder unbewusst den Anordnungen des Stellvertreters Hitlers einen falschen Sinn zu geben wagen. Es bedurfte des energischen Einschreitens eines massgebenden Wirtschaftspolitikers gegen die undisziplinierten Elemente, um diese in die Schranken zu weisen. Was hiebei — mit einem Seitenblick auf unsere liebe schweizerische Demokratie und die hochlöblichen kantonalen und Bundesbehörden — besonders registriert zu werden verdient, ist die positive Stellungnahme offizieller Stellen zugunsten der Konsumvereinsbewegung. Nun, auch in Deutschland hat man sich erst im letzten Augenblick, als verbrecherische Hände das Volkswerk zu zerstören im Begriffe waren, der in der Konsumgenossenschaftsbewegung liegenden hohen volkswirtschaftlichen Werte erinnert, dann jedoch energisch die Konsequenzen gezogen. Wir hoffen jedoch, dass der genossenschaftliche Gedanke in der Schweiz in entscheidender Weise zum Durchbruch kommt, bevor kurzsichtige Menschen durch allerlei Gesetze und Gesetzlein Unheil anrichten. Die beiden oben genannten Veröffentlichungen lauten in der «Frankfurter-Zeitung» wie folgt:

I. (Frkf. Ztg. No. 29, 1935).

« Die Kommission für Wirtschaftspolitik der N. S. D. A. P. hat unter Bezugnahme auf die Anordnung des Stellvertreters des Führers vom 9. Juli 1934 neue Richtinien über die Werbung für Konsumvereine an die Gauwirtschaftsberater herausgegeben. Demnach ist es, wie dem Pressedienst für Wirtschaftsaufbau zu entnehmen ist, verboten, zum Zweck der Wiedergewinnung alter oder der Werbung neuer Mitglieder für Konsumvereine « Blocks » oder « Zellen » zu bilden, Prämien zu zahlen, einen Druck auf Familienmitglieder von Angestellten auszuüben, auf eine angebliche Förderung der Konsumvereine durch den Führer, seinen Stellvertreter oder die Partei hinzuweisen, dass Beamte besonderen Anlass hätten, sich einem Konsumverein anzuschliessen, öffentliche Werbeveranstaltungen durchzuführen, Werbevorträge bei Kaffeekränzchen zu halten, die Parteizugehörigkeit oder die Parteiuniform zu Werbezwecken zu missbrauchen, im Braunhemd zu werben, Werber in Veranstaltungen der Partei oder ihrer Gliederungen zu entsenden.»

II. (Frkf. Ztg. No. 50, 1935).

« Bernhard Köhler, der Leiter der Kommission für Wirtschaftspolitik der N. S. D. A. P., aus deren Anordnungen über unzulässige Werbemethoden der Konsumvereine kürzlich Mitteilungen in die Oeffentlichkeit gelangten, wendet sich im « Völkischen Beobachter » gegen Versuche undisziplinierter Elemente, die Massnahmen, die sich zur Klärung und Entpolitisierung der Tätigkeit der Verbrauchergenossenschaftten als notwendig erwiesen haben, als eine Einschränkung der diesen zugebilligten wirtschaftlichen Betätigung zu deuten. Der Sinn der Anordnung des Stellvertreters des Führers vom 9. Juli 1934 sei, dass die Verbrauchergenossenschaften in einer unpolitischen und kaufmännisch lauteren Werbung unbeschränkt sein müssten, wie jedes andere Wirtschaftsunternehmen. Die in ihnen ruhenden Vermögenswerte deutscher Arbeiter sollten erhalten, die in ihnen zu wirtschaftlichen Zwecken zusammengeschlossenen Volksgenossen dürften in einer unpolitischen geschäftlichen Betätigung weder gestört noch gar ihretwegen als Volksgenossen zweiter Klasse behandelt werden. Auch die Werbung neuer Mitglieder sei frei.»

Volkswirtschaft

Das «Gespenst» Japan.

Das « Gespenst » Japan geht auch in Europa um. Die gelbe, d. h. zur Zeit in erster Linie japanische, Gefahr wird je länger je mehr zu einer Existenzfrage für die europäische Export-Wirtschaft. Die Erörterungen in der Presse über diese Entwicklung haben an Zahl stark zugenommen. Die «Neue Zürcher Zeitung» hat in Japan sogar einen Sonderberichterstatter, Prof. Paul Keller, dessen Berichte schon starkes Aufsehen erregt haben.

Von einem unserer Mitarbeiter erhielten wir zur gleichen Frage einen sehr interessanten Aufsatz. Während in diesem die japanische Konkurrenz für den innereuropäischen Markt nicht als besorgniserregend geschildert wird, scheint Prof. Paul Keller weniger optimistisch zu sein. Um unsere Leserschaft mit den Betrachtungen beider Forscher bekannt zu machen, veröffentlichen wir im Anschluss an den Aufsatz unseres Mitarbeiters Ausschnitte aus dem Tatsachenbericht von Prof. Paul Keller in der N.Z.Z.

Japan und der Weltmarkt.

Von Dr. Fritz Croner.

Selten ist ein wirtschaftliches Phänomen so sehr in das Bewusstsein der breiten Oeffentlichkeit übergegangen wie die stürmische Expansion Japans. Immer wieder nehmen die Zeitungen davon Notiz,

illustrierte Zeitschriften bringen Bilder aus den japanischen Fabriken, aus dem japanischen Leben, ja sie photographieren sogar einzelne Exportartikel des sagenhaften Kaiserreichs im Fernen Osten, gerade als meinten sie, dass der Anblick japanischer Fahrräder, japanischer Glühlampen, japanischer Baumwollstücke etwas besonders Fascinierendes und Aufregendes habe. Man bekommt häufig den Eindruck, dass es überhaupt kaum noch andere weltwirtschaftliche Probleme gäbe, als die Tatsache des japanischen Vordringens, und der europäische Zeitungsleser sieht schon gruselnd sein Land mit japanischen Produkten überschwemmt und die eigene Wirtschaft stillgelegt und ruiniert. Es würde uns zu weit führen, wollten wir hier untersuchen, wie eine solche Verzerrung des Tatsachenbildes entstehen konnte. Es ist eine solche Durchsetzung der Wirklichkeit mit falschen und übertriebenen Vorstellungen erfolgt, dass es schwer hält, nur an instinktive Reaktionen: wie Furcht vor der billigen Arbeitskraft, Furcht vor kriegerischen Zusammenstössen oder an europäischen Rassenstolz zu glauben.

Beginnen wir unsere Prüfung der Stellung Japans auf dem Weltmarkt mit dem Aussenhandel. Japan ist ein Industrieexportland; seine Handelsbilanz ist seit 1900, mit Ausnahme der Weltkriegsjahre, passiv: es importiert mehr, vor allem Rohstoffe, als es, vor allem Fertigwaren, exportiert. (1. Halbjahr 1934: Import 1159 Mill. Yen, Export 1004 Mill. Yen). Das Land hat, wie wir noch sehen werden, einen staunenswerten industriellen Aufschwung genommen. Dagegen ist die übliche Vorstellung, dass der japanische Aussenhandel sich in unaufhaltsamem, stürmischem Vordringen befände, falsch. Der japanische Gesamtexport betrug (in Mill. Yen):

1921: 1253
1925: 2305 (bisheriger Höhepunkt)
1930: 1470
1934: 2008 (bei Verdoppelung des ersten Halbjahrs)

Also selbst wenn wir mit einer Fortsetzung des grossen japanischen Exportaufschwungs von 1933—1934 (bisher +21%!) rechnen können, erreicht das Jahr 1934 wertmässig noch nicht einmal den Höhepunkt von 1925. Gewiss verbirgt sich hinter der Ziffer von 1934 ein anderes Exportquantum als 1925, gewiss liegt in der Feststellung, dass Japans Aussenhandel 1934 wertmässig bereits den Höhepunkt von 1925 streift, ein Beweis für eine grosse Expansionskraft, aber doch reduziert bereits diese erste, ganz rohe Zusammenstellung die phantastischen Uebertreibungen auf ein richtigeres Mass. Wir kommen den wirklichen Gründen für Japans grossen Aufschwung viel näher, wenn wir nun den Aussenhandel auf seine innere Struktur hin ansehen. Wir gliedern dazu die japanische Aussenhandelsbilanz nach Ländergruppen auf.

Zunächst die Einfuhr (in % der Gesamteinfuhr):

Japanischer Import aus	1925	1933
I. Indien	23,7	10,6
England	9,0	4,3
Kwantung	6,9	1,0
Aegypten	1,3	1,4
Südafrika	0,2	2,1
I. insgesamt	41,1%	19,4%
II. U. S. A.	25,7	32,3
China/Mandschukuo	8,2	16,5
Australien	5,8	10,6
Südamerika	0,3	6,8
II. insgesamt	40,0%	66,2%
III. Sonstige (einschl. europ. Länder)	19,9%	14,4%

Diese Zusammensteilung zeigt: Die japanische Einfuhr wird immer stärker um den Pazifischen Ozean herum gruppiert. Der amerikanische Kontinent — von Osten — liefert 1933 beinahe 40 % des japanischen Gesamtbedarfs (1925 erst 26%); die anderen Hauptversorgungsländer — von Westen — sind China und das von Japan beherrschte Mandschukuo, und schliesslich Australien im Süden des Ozeans mit 10,6%. Damit sind zwei Drittel der japanischen Gesamteinfuhr gedeckt, und alles deutet darauf hin, dass diese Umschaltungstendenz sich fortsetzt. Denn um eine Umschaltung handelt es sich, und zwar von den Ländern des Britischen Empire (ausser Australien) und Europa weg zum «japanischen» Ozean. Die militärstrategische Bedeutung dieser Umschaltung liegt auf der Hand.

Wie steht es mit der Ausfuhr?

Japanischer Export nach	1925	1933
I. U. S. A.	43,7	26,3
China	20,3	5,9
Europa (ohne England)	3,8	5,6
England	2,6	4,3
Australien	2,0	2,7
I. insgesamt	72,4%	44,8%
II. Britisch-Indien	9,5	13,5
Kwantung	4,3	11,9
Holländ.-Indien	3,7	8,6
Aegypten	1,1	3,9
Südamerika	0,7	1,6
Südafrika	0,4	1,4
Mandschukuo	—	4,4
II. insgesamt	19,7%	45,3%
III. Sonstige (asiat. u. afrik. Länder)	7,9%	9,9%

Hier ist die Tendenz noch viel aufschlussreicher. Sie lässt sich kurz so zusammenfassen: stürmische Fortschritte in den kolonialen Ländern, Rückschlag in Nordamerika, geringe Erfolge in Europa.

Mit dieser Aufgliederung nach Richtungen liegt aber auch die ganze Struktur des japanischen Exports vor uns: das entscheidende Kennzeichen der japanischen Ausfuhr ist ihre geringe Qualität. Sie ist — im wesentlichen — billiger Warenexport für die arme Bevölkerung in Indien, Afrika, Aegypten. Sie ist überall dort gefährlicher, ja fast unbesiegbarer Konkurrent, wo es sich um den Absatz von zweit- und drittklassigen Qualitäten handelt. Im Kampfe um die Qualität selbst ist der japanische Export dagegen nirgends Sieger geblieben. Der europäische und amerikanische Qualitäts- und Spezialmarkt ist ihm — bis auf wenige, charakteristische Ausnahmen — verschlossen. Was wir auf europäischen Märkten an japanischen Waren finden, sind — von der Seide

Jahresabschlüsse von

Verein	Abschluss pro	Mitgliederzahl	Zahl der Verkaufsstellen	Warenumsatz Total	Warenumsatz pro Mitglied	Warenbezug beim V. S. K.	Betriebskosten Vermittlungs- und Produktionskosten Total	Betriebskosten in % zum Warenumsatz	Betriebsüberschuss	Verteilung des Betriebsüberschusses: Ausbezahlte Rückvergütung in Fr.	Ausbezahlte Rückvergütung in %	Abschreibungen	Zuweisungen an diverse Reservefonds
Albinen . . .	14. 1. 34	86	1	43,526	506	22,059	1,469	3,4	1,792	1,535	5 u 2½	100	150
Appenzell . .	31. 5. 34	150	1	43,092	287	24,433	4,580	10,6	696	[1])2,716	[1]8	[2])1,000	—
Azmoos . . .	15. 4. 34	706	7	277,994	394	160,063	43,802	15,8	15,488	[3])22,152	[3]10 u [5]	—	3,000
Berlingen . .	30. 4. 34	136	1	104,925	772	75,480	10,615	10,1	10,556	[3])8,744	10, 9, [8] [7] u [5]	—	1,000
Birgisch . . .	31. 12. 33	13	1	11,488	884	6,472	1,218	10,6	187	[3])419	[3]8 u [5]	—	—
La Chaux-de-Fonds, C. R.	31. 3. 34	8,260	49	6,337,662	767	3,530,695	1,678,589	26,5	228,031	202,531	8 u 5	[2])119,991	25,100
Curaglia . . .	31. 12. 33	131	2	163,814	1,250	46,001	6,296	3,8	7,972	[3])15,175	[3]4 u [7]	—	[2])1,201
Eglisau . . .	28. 2. 34	81	1	55,105	680	36,444	4,665	8,5	2,824	[1])3,671	[3]10 u [8]	1,000	1,500
Eichberg . .	28. 2. 34	248	2	68,966	278	42,828	7,247	10,5	7,017	6,357	10 u 5	[2])200	[4])985
Ergisch . . .	31. 12. 33	37	1	28,358	766	5,413	2,131	7,5	1,500	1,500	10	—	—
Ernen	4. 4. 34	123	1	110,884	901	49,136	2,545	21,4	11,650	9,298	15	[4])3,999	—
Filisur . . .	31. 1. 34	113	1	129,400	1,145	100,206	11,894	9,2	5,616	5,500	6	[2])548	[2])1,000
Gebenstorf . .	28. 2. 34	285	2	283,874	996	168,641	30,538	10,8	25,094	[3])23,890	[3]10 u [5]	500	500
Hornussen . .	3. 1. 34	39	1	34,507	885	26,184	4,415	12,8	86	[1])1,724	[3]6 u [5]	—	—
Jenaz	28. 2. 34	380	1	255,354	672	203,725	10,793	4,2	10,073	6,900	5	—	2,444
Klosters . . .	30. 4. 34	684	4	605,468	885	287,809	71,695	11,8	20,327	19,990	7	[2])5,361	[2])2,944
Koppigen . .	30. 4. 34	309	3	172,320	558	96,296	18,629	10,8	15,429	11,826	8	[4])1,499	[2])2,471
Krummenau .	28. 2. 34	754	4	213,000	282	83,277	24,993	11,7	8,679	[3])19,359	[3]10 u [6]	—	[4])2,000
Küblis . . .	31. 1. 34	121	1	108,285	895	83,025	11,571	10,7	508	[3])2,225	[3]7 u [5]	—	—
Lax	14. 4. 34	50	1	43,767	875	24,882	3,122	7,1	3,998	3,626	12 u 5	[2])1,087	?
Leibstadt . .	31. 12. 33	61	2	95,148	1,560	49,160	8,386	8,8	399	[1])2,646	[3]8 u [7]	[2])149	399
Mörel	31. 12. 33	76	1	67,867	893	47,618	2,946	4,3	2,657	[3])4,067	[3]10 u [6]	—	926
Pontresina . .	7. 4. 34	134	2	154,951	1,156	87,365	27,493	17,7	2,581	[1])6,107	[1]7	1,500	1,000
Reckingen . .	20. 1. 34	57	1	37.709	662	14,751	2,289	6,1	2,151	2,145	10 u 5	—	—
Rorbas . . .	21. 4. 34	127	1	93,135	733	54,509	8,365	9,0	11,326	11,212	13, [10], [7] u [6]	—	1,000
Schafisheim .	28. 2. 34	116	1	95,854	826	54,063	9,654	10,1	7,780	5,832	8 u 7	1,000	948
Schüpfen . .	30. 4. 34	250	1	121,702	487	90,509	8,725	7,2	9,500	9,300	9	[2])371	[2])2,000
Siebnen . . .	[5]10. 3. 34	442	2	166,317	376	82,016	11,132	6,7	18,929	13,996	10	—	2,000
Stein a. Rh. .	30. 4. 34	220	3	192,830	877	116,723	23,962	12,4	6,785	[3])6,708	7 u [5]	[2])400	—
Zürich, Schuhgen. .	31. 12. 33	97	2	135,214	1,394	22,860	59,229	43,8	291	—	—	—	—

[1]) Rabatt oder vorausbezahlte Rückvergütung. [2]) Vor Ermittlung des Reinüberschusses gebucht. [3]) Rabatt oder vorausbezahlte Rückvergütung inbegriffen. [4]) Teilweise vor Ermittlung des Reinüberschusses gebucht. [5]) 6 Monate.

abgesehen — entweder Ueberschussprodukte, also «Spitzen» der für den Kolonialabsatz bestimmten Massenproduktion, die — da «Ueberschuss» — in Europa förmlich verschenkt werden können und nur dadurch absetzbar sind, oder in offener Dumping-Absicht hinausgeworfene Spezialprodukte, also stossartige Erfolge, denen keine Dauer beschieden ist. Dagegen ist der Vormarsch gegen europäische Minderqualitäten in Asien und Afrika unaufhaltsam. Dabei wird der japanische Export durch zwei Tatsachen unterstützt: erstens durch die ungewöhnliche Produktionssteigerung der Industrie seit 1913 (1913: 100; 1933: 370!), bei gleichzeitiger grosszügiger Verbesserung der Handelsorganisation; und zweitens durch die Exportprämie, die in der grossen Differenz zwischen dem äusseren und dem inneren Wert des Yen steckt.

Weitaus an der Spitze der japanischen Ausfuhr steht der Export an Baumwollwaren. Hiervon exportierte Japan
im ersten Halbjahr 1933:

1034 Mill. Quadratyards im Werte v. 184 Mill. Yen
im ersten Halbjahr 1934:

1263 Mill. Quadratyards im Werte v. 232 Mill Yen.

In einem Jahr also eine Zunahme von 22% im Quantum und 26% im Wert. Nach dem Ergebnis von 1934 ist die englische Baumwollausfuhr um 33⅓% überflügelt, in der Tat ein erstaunliches Resultat. Im wesentlichen ist es dieser Baumwoll-Export, der den Japanern das Eindringen in die Kolonialländer ermöglicht. So stellt ein amtlicher englischer Bericht folgende Ziffern für Ostafrika gegenüber: Ostafrika bezog an Baumwollwaren:

	1926 aus Japan	1926 aus Gr.-Brit.	1932/33 aus Japan	1932/33 aus Gr.-Brit.
ungebleicht . . .	—	—	86	0,5
gebleicht	5	61	80	13
bedruckt	0,3	68	64	24

Oder als weiteres Beispiel die Baumwolleinfuhr nach Aegypten:

	1932	1. Halbjahr 1933	1934
		in Mill. Yards	
aus England	45	38	25
aus Japan	71	103	140

Es sind diese verblüffenden Erfolge, die die Dimension der japanischen Expansion ins Ungemessene vergrössert erscheinen lassen. Dabei verschliesst man sich das Verständnis der ganzen Bedeutung dieser kolonialen «Durchdringung», wenn man die Grössenverhältnisse ausser Betracht lässt, in denen sich diese Expansion — im Rahmen des Welthandels gesehen — vollzieht. Der letzte Völkerbundsbericht über die Welthandelskrise hat festgestellt, dass Japan, dessen Gesamthandel im Jahre 1929 an 7. Stelle in der Welt stand, bis 1932 seine Position in der Reihenfolge nicht verbessert

Verbandsvereinen.

Kasse	Bankguthaben u. Wertschriften	Warenvorräte	Debitoren	Beteiligungen	Liegenschaften	Mobilien Maschinen u. ä.	Waren- und Bankschulden	Spar- und Depositeneinlagen	Obligationen	Anteilscheine	Hypotheken	Reservefonds	Verein
586	—	8,850	2,637	400	800	—	3,874	—	—	2,150	—	5,600	Albinen
308	1,635	1,600	75	1,800	25,000	1	5,000	—	—	—	24,000	124	Appenzell
13,758	143,000	43,003	—	2,800	82,000	2	—	87,310	—	4,725	73,040	107,000	Azmoos
1,726	6,399	12,052	1,248	600	31,800	1	—	—	5,500	4,870	14,500	19,400	Berlingen
408	—	4,897	8,256	200	55,000	1	8,930	—	1,500	1,300	—	2,650	Birgisch
70,039	2,282,920	945,901	348,321	533,600	2,944,100	35,000	175,886	4,347,022	1,617,870	17,133	21,301	706,100	La Chaux-de-Fonds, C.R.
360	107,207	8,200	7,454	600	—	1	2,756	81,400	—	3,930	—	28,900	Curaglia
364	7,705	12,343	293	600	11,000	1	399	—	—	11,504	12,000	8,080	Eglisau
2,008	13,300	14,919	781	1,000	10,900	1	—	—	5,750	—	12,000	18,802	Eichberg
315	—	6,666	1,542	120	5,787	—	4,200	—	—	1,850	—	6,879	Ergisch
1,116	33,038	12,173	14,582	400	—	1	—	—	—	3,800	—	48,037	Ernen
3,238	—	25,500	7,996	3,210	54,000	4,500	9,817	64,751	—	2,260	—	16,000	Filisur
7,960	21,470	25,043	14,490	2,610	94,726	1,225	1,861	60,715	—	15,715	20,000	41,532	Gebenstorf
1,553	—	14,703	829	200	24,271	1	10,830	—	2,000	—	28,500	—	Hornussen
5,948	225,783	10,000	—	1,400	15,000	1	—	189,892	—	7,600	—	52,710	Jenaz
19,362	43,708	129,055	37,406	33,583	372,000	14,000	—	399,201	151,000	7,610	—	67,000	Klosters
2,124	49,892	35,391	—	3,600	43,500	1	—	37,529	12,050	5,971	15,000	52,000	Koppigen
—	23,535	47,871	—	3,600	41,000	1	—	—	46,900	5,115	36,400	9,567	Krummenau
762	2,146	22,400	19,271	600	—	460	495	14,830	12,800	2,460	—	13,504	Küblis
3,243	1,643	14,934	6,166	1,200	10,000	500	626	—	—	2,650	9,000	20,329	Lax
3,320	—	12,724	13,500	1,400	—	1	17,858	—	—	1,625	—	7,717	Leibstadt
592	—	7,788	16,528	400	—	1	115	—	—	6,906	—	13,723	Mörel
2,677	18,146	3,760	1,461	1,200	45,500	1	267	—	—	6,258	20,000	40,470	Pontresina
255	—	13,845	7,891	200	—	1	5,964	—	—	1,155	—	12,923	Reckingen
503	47,502	10,186	2,241	6,000	7,000	1	187	—	—	34,118	—	28,200	Rorbas
—	31,617	1,000	595	2,000	12,500	2	—	17,346	7,200	1,655	—	12,964	Schafisheim
1,007	180,743	4,945	1,912	2,000	36,812	1	—	152,198	—	6,519	25,200	20,050	Schüpfen
2,398	78,605	22,685	—	3,000	11,000	1	1,897	—	—	—	10,000	88,546	Siebnen
737	19,474	64,597	9,448	5,202	100,000	2,700	—	97,109	35,500	9,015	30,000	22,000	Stein a. Rh.
1,334	2,593	57,000	—	1,953	—	1	—	—	516	12,375	48,000	1,700	Zürich, Schuhgen.

hat. Wohl ist sein Anteil am Gesamt-Welthandel von 2,86% auf 3,09% gestiegen, aber Belgien und Holland haben ihren Anteil am Welthandel noch stärker erhöht als Japan und stehen 1932 vor Japan an 5. und 6. Stelle der Reihe (1929 stand Belgien an 10., Holland an 8. Stelle).

Nach Ausräumung der aus Unkenntnis und Aberglauben entstandenen « Japan-Phobie » ist erst eine sachliche Prüfung der Entwicklung des asiatischen Kaiserreichs möglich, die nun in der Tat ebenso verblüffende wie widerspruchsvolle Ergebnisse zeitigt. Fragen wir also nochmals, worauf die ausserordentlichen Exporterfolge Japans zurückzuführen sind, so stossen wir — abgesehen von der Währungspolitik, die wir hier aber nur streifen können — zunächst auf die Industrie-Organisation. Die japanische Industrie, vor allem die Textilindustrie, ist weitestgehend kartelliert. Diese mächtigen Monopolorganisationen gewinnen — auch politisch — einen immer steigenden Einfluss und binden die Wirtschaft durch alle Stadien der Produktion und des Absatzes hindurch. Das wichtigste und mächtigste Textilkartell ist die Japan Cotton Spinners' Association, die 98% der Produktion umfasst und bereits 1882 gegründet wurde. (Die erste « moderne » Baumwollspinnerei in Japan entstand 1862!) Neben dem Baumwollspinner-Kartell stehen 9 andere Kartelle für alle Zweige der industriellen Betätigung.

Der junge japanische Kapitalismus hat die Phase der Konkurrenz übersprungen. Er ist sofort mehr oder weniger Monopolkapitalismus geworden. Daraus ergab sich zweierlei: erstens verfügen die Kartellkombinationen über ausserordentliche finanzielle Kräfte. Sie können, jedenfalls eine Zeit lang, jede Exportexpansion erzwingen, die sie wünschen, einfach indem sie die Preise fast auf den Nullpunkt drücken [1]). Zweitens aber besteht dank der Jugend dieses hochorganisierten Kapitalismus eine enge historische und persönliche Nähe zu der noch ganz intakten Feudalschicht des Landes. Monopolkapitalisten, Militärs und Adel bilden eine stark interessenverbundene Schicht, ja sie sind vielfach identisch. Ihr gemeinsames Interesse geht nach aussen, ist expansiv, imperialistisch. Wo der Textilkartell-Unternehmer « Absatz » sagt, sagt der Admiral « Verteidigung », die Regierung « Reichs-Interessen ». So entsteht eine gemeinschaftliche Liebe für China, für Indien, für den holländischen Archipel, kurzum für das ganze Gebiet des Pazifischen Ozeans, den man — grosszügig genug — bis an die Küste Ostafrikas sich erstrecken lässt. Dabei stösst man natürlich überall gegen alte Interessen der europäischen Mächte. Wenn Mussolini vor wenigen Monaten in Tönen über Japan sprach, die seit Kaiser Wilhelms II. Taktlosigkeiten nicht mehr gehört worden sind, so war es viel weniger die Verachtung des Nachkommen der römischen Kaiser für den asia-

[1]) Ein japanisches Fahrrad kostet z. B. in Ostafrika ganze 18 Sh; infolgedessen stieg der Import an japanischen Fahrrädern von 278 Stück (1932) auf 1533 Stück (1933)!

tischen Neuankömmling, als die Empörung über die unerträgliche Konkurrenz, die Japan den Italienern in Abessinien macht, das sich ja Italiens besonderen Interesses erfreut. Die japanische Konkurrenz aber kennt so wenig Hemmungen, wie die japanischen Monopolkapitalisten bei der Ausnutzung von Profitchancen überhaupt Hemmungen haben. Sie haben die Geschäftsgebräuche der gewalttätigen Eroberer des Frühkapitalismus, aber — auf monopolkapitalistischem Niveau! (Schluss folgt.)

Kurze Nachrichten

Zolleinnahmen. Diese erfuhren gegenüber 1933 eine Verminderung um 5,6 Millionen auf 269,200,000.—. Die Einnahmen aus den Tabakzöllen stiegen von 26,8 auf 39 Millionen, woraus jedoch nicht auf Erhöhung des Tabakkonsums sondern auf Anlegung von Vorräten geschlossen werden darf.

Bally wehrt sich. Wie wir in der letzten Nummer der «S. K. V.» mitteilten, hat Bat'a die Bewilligung zur Führung einer Gummischuhfabrik erhalten. Bally schlägt nun in einer Eingabe an das eidgen. Vokswirtschaftsdepartement vor, dass Bat'a nur die Herstellung von Gummi-Ueberschuhen gestattet werde, da Bat'a zur vollen Ausnützung der Einrichtungen auch die Fabrikation von Ersatzschuhen aus Gummi aufnehmen müsste, die von den andern Fabriken aus anderen Materialien hergestellt werden. Durch die Verdrängung durch Gummischuhe würden 1000 Arbeiter der bestehenden Fabriken ihre Beschäftigung verlieren.

Kleinhandelsumsatz. Für Dezember 1934 ist ein Kleinhandelsumsatz von 33,9 Mill. erfasst worden (i. V. 37,1 Mill.). Pro Verkaufstag beträgt das Minderergebnis im Dezember 1934 6,6%.

Eingabe des Schweiz. Gewerbeverbandes. Der grosse Vorstand dieses Verbandes verlangt in einer Eingabe eine Herabsetzung der Löhne überall dort, wo ihre Höhe sich wesentlich über dem Index der Lebenshaltungskosten bewegt. Das Gewerbe erwartet für diese Abbaupolitik weitgehende Unterstützung der Behörden, da jeder Abbau die wirtschaftliche Lage des Gewerbes verschlechtert und in diesen Kreisen Schwierigkeiten zu erwarten sind. In der Eingabe wird im Hinblick auf den geforderten Preisabbau eine weitgehende Stundung auch im Gewerbe gefordert und die Frage der Herabsetzung des Zinsfusses aufgeworfen. Zur Lösung dieser Probleme sollen die Berufsverbände weitgehend herangezogen werden.

Uhrenexport steigt. Der Wert der Uhrenausfuhr hat sich im Jahre 1934 von 81 auf 93 Millionen gehoben. 1930 betrug der Export 233 Millionen; nachher sank er bis auf 81 Millionen im Jahre 1933. Die Steigerung im vergangenen Jahr beträgt wertmässig 15 %; die Stückzahl dagegen stieg von 11,8 auf 14,3 Millionen.

Das Schweizervolk hat Geld. Das Schweizervolk gibt im Jahresdurchschnitt in runden Zahlen aus: für 2 Millionen hl Wein 320 Millionen Franken, für 2,5 Millionen hl Bier 200 Millionen Franken, für 1,5 Millionen hl Gärmost 40 Millionen Franken, für 0,25 Millionen hl Schnaps 75 Millionen Franken, also für alkoholische Getränke insgesamt 635 Millionen Franken; d. h. 9 Prozent des gesamten Arbeitseinkommens des Schweizervolkes wird ausgegeben für alkoholische Getränke, während für Nahrungsmittel etwa 18 Prozent ausgegeben werden. Es ist ebenfalls statistisch nachgewiesen, dass von den zirka 12,000 Insassen unserer Irrenanstalten etwa ein Viertel dem Konto Alkoholismus zuzuschreiben sind. Der Anteil der Alkoholiker in den etwa 230 verschiedenen Anstalten für Schwachbegabte, Geistesschwache u. ä. sind ebenfalls wie bei den Zuchthäuslern etwa ein Drittel der Insassen wegen Alkoholismus eingeliefert worden. Nach Berechnungen des wissenschaftlichen Beraters des Schweizerischen Gewerkschaftsbundes, Dr. Max Weber, betragen die mittelbaren und unmittelbaren Ausgaben für den Alkoholismus in der Schweiz im Jahre über 1 Milliarde Franken. «National-Zeitung», Basel.

Abschluss der Volksbank. Gewinnsaldo für 1934: Franken 8,328,000.—, dessen Verwendung wie folgt beantragt wird:

Abschreibungen und vorsorgliche Rückstellungen Franken 4,614,000.—, Zuwendung an den statutarischen Reservefonds Fr. 500,000.—, Dividende von 2,09 Prozent auf dem für 1934 dividendenberechtigten Genossenschaftskapital, d. h. Franken 93,000,000.— altes Genossenschaftskapital = Fr. 1,943,000.— und Fr. 30,000,000.— für 1934 dividendenberechtigten Anteil des vom Bunde gezeichneten Stammkapitals Fr. 627,000.—, zusammen Fr. 2,570,000.—. Es verbleibt ein Saldovortrag von Fr. 644,000.—. Der Nettoertrag ist im Vergleich zum Vorjahr um Fr. 3,012,000.— grösser, was zurückzuführen ist auf eine Steigerung des Bruttoertrages um Fr. 1,274,000.—, und auf eine Reduktion der Unkosten und Steuern um Fr. 1,738,000.—.

Bei Genehmigung der Anträge des Verwaltungsrates erhalten die Genossenschafter auf ihren Stammanteil eine Nettodividende von Fr. 10.—.

Neuregelung des Ausverkaufswesens in Basel. Einen Ausverkauf im Sinne des **Gesetzesentwurfs** veranstaltet:

«1. Wer den Verkauf von Waren unter dieser Bezeichnung ankündigt;
2. wer ohne Verwendung dieser Bezeichnung bei der Ankündigung eines Warenverkaufs für alle oder für einzelne Waren vorübergehend oder bis zur Erschöpfung des Vorrates allgemein oder einem speziellen Kundenkreis besonders günstige Kaufsbedingungen in Aussicht stellt;
3. wer eine freiwillige Gant von Waren ankündigt.»

Neuer Versuch zur Einführung einer kantonalen Umsatzsteuer. Der st. gallische Regierungsrat hat einen Gesetzesentwurf für die Einführung einer Umsatzsteuer auf dem Kleinverkauf ausgearbeitet.

Nicht steuerpflichtig sind die Urprodukte, die Lieferung von Gas, Wasser und Elektrizität, sowie die Verabreichung von Speisen, Getränken und Tabakwaren in Hotels und Wirtschaften. Als steuerpflichtiger Umsatz gilt die Summe der wirklich erzielten Verkaufspreise. Die kleinen Unternehmungen, deren Jahresumsatz 75,000 Franken nicht übersteigt, sollen verschont bleiben; für grössere Geschäfte wird die Steuer je nach der Grösse des Umsatzes abgestuft. So wird sie bei 200,000 Franken Umsatz jährlich 500 Fr., bei 750,000 Franken Umsatz aber 6,250 Franken ausmachen. Der Jahresertrag wird auf insgesamt 500,000 Franken geschätzt.

Herabsetzung des Zinsfusses in Deutschland. Durch ein Gesetz wird in Deutschland die Möglichkeit geschaffen — unter Einräumung einer gewissen Freiwilligkeit für die Gläubiger — auf einen Schlag zunächst etwa 8 Milliarden bisher mit 6 Prozent oder höher verzinsliche Schuldverschreibungen öffentlicher und privater Kreditanstalten in 4½prozentige Werte umzuwandeln. Dies bedeutet für die Volkswirtschaft eine jährliche Zinsentlastung von 120 Millionen. — England hat schon im Jahre 1932 eine Konversion von 5 auf 3½ Prozent vollzogen. — Auch in der Schweiz wird zurzeit diese Frage geprüft.

Aus der Praxis

Schneller Kontakt mit dem Käufer.

Im Stillen wird sich manche Verkäuferin die Frage vorgelegt haben, warum viele Käuferinnen oder Käufer bei ihr so schwer zu einem Entschluss kommen, während dies bei bestimmten Kolleginnen oder Kollegen sehr schnell geht. Dies ist in der Hauptsache auf die Art des Anbietens der Ware zurückzuführen. Sehr häufig muss man hören, dass Verkäuferinnen sich ständig der allgemeinen Redewendungen «Der Stoff ist sehr schön», «Das Muster ist sehr apart», «Die Krawatte ist sehr modern», und dergleichen bedienen. Dabei wird die Betonung stets auf das «sehr» gelegt. Wer hat nicht selbst diese Worte schon oft zu hören bekommen? Sie berühren kaum noch unser Ohr.

Die erfolgreiche Verkäuferin dagegen versucht, mit dem Käufer recht schnell in Kontakt zu kommen und mit diesem in logischer Gedankenarbeit durch geschickte Fragen den Entschluss zum Kauf herbeizuführen. Der Käufer wird gewissermassen gezwungen, sich den zu kaufenden Gegenstand in seiner zukünftigen Verwendung vor Augen zu führen. Wird zum Beispiel eine Krawatte verlangt, so gibt die Frage: «Zu welchem Anzug soll sie hauptsächlich getragen werden?» dem Käufer schon Anregung, die vorgelegten Krawatten mit seinen Anzügen in Zusammenhang zu bringen. Ist der Anzug dunkel, so empfiehlt die Verkäuferin dazu geeignete Krawatten und legt gleichzeitig die nicht in Frage kommenden mit einer entsprechenden Bemerkung etwas beiseite. Auf diese Weise wird die Auswahl schon gesichtet.

Wünscht der Käufer die Krawatte zu dem Anzuge, den er gerade trägt, so ist es angebracht, einige passende Krawatten auf den Aermel zu legen, um ihm die Wirkung derselben zu seinem Anzuge vor Augen zu führen. — Ist sich eine Käuferin über die Farbe des zu kaufenden Stoffes unschlüssig, so ist der Hinweis angebracht: «Vielleicht nehmen Sie eine Farbe, die Sie in letzter Zeit noch nicht getragen haben?» Gewöhnlich wird dann die Käuferin angeben, in welchen Farben sie bereits Kleider besass, und man kann einige andere, für sie passende empfehlen, die natürlich auch der Mode entsprechen. — Beim Kauf von Diwandecken, Wandbehängen, Tischdecken, Linoleum oder Dekorationsstoffen zu Uebergardinen ist die Frage nach der Farbe der Tapeten berechtigt. Werden Schlafzimmergardinen gewünscht, so ist die Farbe der Steppdecken von Wichtigkeit. Durch derartige Hinweise werden die Gedanken des Käufers ausschliesslich auf den gewünschten Gegenstand gerichtet. Aus den Antworten kann sich die Verkäuferin selbst ein Urteil darüber bilden, welche Artikel sie empfehlen darf.

« Die genossenschaftl. Verteilungsstelle », Hamburg.

Die vierte Seite des « Genossenschaftlichen Volksblattes ».

Ein Verbandsverein schreibt im Lokalteil des « Genossenschaftlichen Volksblattes »:

Gemachten Erfahrungen zufolge, scheint es in vielen Genossenschaftsfamilien leider noch nicht bekannt zu sein, dass sie alle Wochen einen Brief von ihrer Genossenschaft erhalten.

Gar oft konstatiert man, dass Mitglieder von Publikationen, die doch gerade sie als Mitglieder des Konsumvereins interessieren sollten, keine Kenntnis haben, obwohl sich die vierte Seite des Genossenschaftlichen Volksblattes bestrebt, die Genossenschafterinnen und Genossenschafter über alles Wissenswerte, besonders über das Warengeschäft, auf dem laufenden zu halten.

Wir werden der vierten Seite in Zukunft besondere Beachtung zollen und bitten daher alle, unserem genossenschaftlichen Wochenblatt vermehrte Aufmerksamkeit schenken zu wollen.

Sie finden in demselben jeweils Publikationen über das Warengeschäft, Berichte der Verwaltung, wie auch Artikel genossenschaftlichen Inhalts und viele praktische Winke für die Hausfrau.

Das Genossenschaftliche Volksblatt muss überall zum gerne und regelmässig gelesenen Familienblatt werden!

Bewegung des Auslandes

Dänemark. Die dänische Konsumgenossenschafts-Bewegung im Jahre 1933. Die Wahrheit des Sprichwortes «Steter Tropfen höhlt den Stein» bestätigt sich aufs neue an den statistischen Erhebungen des Verbandes der dänischen Konsumvereine. Während langer Jahre war es ziemlich unmöglich gewesen, von Dänemark statistische Angaben über die Konsumvereinsbewegung zu erhalten, und als dann das statistische Büro des Verbandes den Versuch unternahm, den Fehler gutzumachen, war es anfänglich äusserst schwierig, die Vereine zur unumgänglichen Mitarbeit zu bewegen. Nach ein paar Jahren unablässiger Bemühungen hat sich aber das Bild ordentlich geändert. An der uns eben zugegangenen Statistik über das Jahr 1933 nehmen bereits 1508 oder rund 85 % der insgesamt 1766 dem Verbande angeschlossenen Konsumvereine teil. Die dänischen Konsumvereine weisen gewisse Sonderheiten auf. So betreiben nicht weniger als 1466 nur eine einzige Verkaufsstelle, demnach nur 42 zwei oder mehr. Weiter schliessen 877 ihre Rechnung mehr als einmal jährlich ab. In 610 Vereinen — die Zahl ist immerhin im Abnehmen begriffen — haben die Verkäufer das Recht, gewisse Waren auf eigene Rechnung zu verkaufen. Schliesslich weisen die Ausstände eine durchschnittliche Höhe auf, wie sie in unserem Lande nur in Ausnahmefällen erreicht wird, nämlich Kr. 23,249,000 bezw. etwa 11 % des Warenumsatzes. Der Umsatz an sich beläuft sich auf Kr. 211,658,000, die Mitgliederzahl auf 287,118, die Zahl der Angestellten auf 3226 (davon nicht weniger als 808 Lehrlinge). Da die Vereine durchschnittlich klein sind, lässt sich ohne weiteres auf einen relativ bescheidenen Liegenschaftenbestand schliessen. Tatsächlich erreichen die in der Statistik zusammengefassten Liegenschaften und Mobilien nur Kr. 28,698,000. Ungefähr gleich hoch ist der Bilanzwert der Warenvorräte (Kr. 27,736,000). Sehr erfreulich ist das Verhältnis zwischen eigenen und fremden Mitteln. Mit Kr. 62,067,000 erreicht nämlich das Eigenkapital mehr als die Hälfte (53,6 %) des Gesamtbetrages der verwendeten Mittel. Grosse Aehnlichkeit mit den Verhältnissen, wie sie bei uns liegen, weisen die Höhe und die Verwendung des Reinüberschusses (Kr. 17,752,000) auf. Volle Kr. 14.320,000 (rund 7 % des Gesamtumsatzes) werden zu Rückvergütungen verwendet. Dänemark kommt damit in die verhältnismässig schwach besetzte Kategorie der Länder mit hoher Rückvergütung zu stehen. Umso eigenartiger berührt, dass die Konsumvereine, nach einer seit Jahren in regelmässigen vierteljährlichen Abständen durchgeführten Preisstatistik, doch selbst mit Bruttopreisen durchschnittlich um (Oktober 1934) 6,2 %, netto aber sogar um 13,6 % billiger sind als die Preisberichtstellen, von denen das Statistische Reichsamt seine Angaben bezieht. h.

Finnland. Die ältere der beiden finnischen Grosseinkaufsgesellschaften, SOK, erzielte im Jahre 1934 einen Warenumsatz von rund Fmk. 983,830,000 und damit gegenüber 1933 eine Steigerung um Fmk. 69,259,000 oder 7,6%. Auf die Eigenproduktion entfallen davon 1934 Fmk. 179,968,000.

Grossbritannien. Genossenschaftliche Schenkung an eine Bibliothek in Manchester. Die Grosseinkaufsgesellschaft und der Genossenschaftsverband haben der Zentralbücherei der Stadt Manchester eine Sammlung von Büchern über Genossenschaftswesen und verwandte Gebiete geschenkt. Die Bücher sind ausgewählt worden nach dem Gesichtspunkt, den Studierenden möglichst vollständiges Informationsmaterial über die Genossenschaftsbewegung, ihre Geschichte, ihre wirtschaftlichen Grundlagen, ihre Sozialtheorie und ihre technische Praxis in die Hand zu geben. Sie wurden der Städtischen Büchereikommission formell übergeben von Sir William Dudley, dem Vorsitzenden der C. W. S., und Sir Fred Hayward, dem Vorsitzenden der Exekutive des Genossenschaftsverbandes.

Italien. Die neue Provinz Littoria hat bereits ihre Konsumgenossenschaft, und die italienischen Genossenschaften standen dem Geburtsakt gleichsam als Paten bei, indem sie der Genossenschaft gemeinsam ein Kapital von L. 320,000.— zur Verfügung stellten. Die Gründung erfolgte im Dezember 1933, die Eröffnung des ersten Ladens am 26. Februar 1934. Heute betreibt die Genossenschaft bereits 10 Verkaufsstellen, und der Warenumsatz erreichte schon Ende August, also nach nur einem halben Jahre zwei Millionen Lire. Am 1. September wurde eine eigene Bäckerei in Betrieb gesetzt, und damit trägt die Genossenschaft nun auch zur Verwertung des auf dem neugewonnenen Boden geernteten Getreides bei. Das Auftreten der Genossenschaft

hatte eine Senkung der Preise von etwa 30% zur Folge. Aus allen diesen Mitteilungen darf geschlossen werden, dass die italienische Regierung, der ja Littoria, d. h. die Trockenlegung der Pontinischen Sümpfe, aus der sich die neue Provinz ergeben hat, besonders am Herzen liegt, der Konsumgenossenschaftsbewegung zum mindesten nicht unsympathisch gegenüber steht. Denn an Mitteln, das Aufkommen und die geschilderte Ausdehnung einer Konsumgenossenschaft zu verhindern, hätte es ihr wohl noch weniger gefehlt als unserer Bundesversammlung. h.

Aus unserer Bewegung

Konsumverein Winterthur. — Eine Skitour ins Toggenburg. Was war denn das für ein Geklapper von Skiern und Stöcken, die in der Frühe des vergangenen Sonntags von eifrigen Händen in den Auto-Car verladen wurden, der auf dem grossen Platz vor dem Zentralmagazin « Schöntal » bereit stand? Die sportlustigen Angestellten des Konsumvereins Winterthur rüsteten sich zu einer gemeinsamen Skitour ins Toggenburg!

Bald ging's in voller Fahrt an stillen Dörfern, einsamen Fluren und Wäldern vorbei, dem Wintersportplatz Unterwasser zu. Munteres Geplauder und fröhliche Lieder brachen durch das allmähliche Morgengrauen; eisig wehte der Wind, und mit ihm gepaart zog der verbleichende Mond seine Strasse.

In Unterwasser angekommen, begrüsste uns der herrlichste Tag. Golden flutete die Sonne aus sommerlich blauem Himmel und warf ihre Strahlen auf die schnee- und eisbedeckten Zacken der Säntiskette, die in magischem Glanze zu Tal schaute. Entzückt von all' der Pracht schweiften unsere Blicke hinauf zum Licht, dankbaren Herzens Dem, der es geschaffen.

Auf der Hauptstrasse des Dorfes herrschte munteres Treiben, geschäftiges Ein und Aus in den Hotels und Pensionen. Hunderte von Skifahrern und Sportfreunden rückten heran, um dem Feste des Tages, der ostschweizerischen Sprungkonkurrenz, beizuwohnen. Richtig, da schaute auch schon das weisse Kreuz im roten Feld, die verheissungsvolle Sprungschanze, aus luftiger Höhe herab. Wem mochte der kühne Sprung gelingen?

Meine Arbeitskollegen schnallten rasch ihre Skiers an die frierenden Füsse. Der Aufstieg begann. Wir trottelten zu Dreien auf Schuhmachers Rappen hinterher, gleichsam als die Beschützer der mutig voraus brettelnden Kolonne! Die Kälte war beinahe unausstehlich, aber bald kam uns die liebe Sonne zu Hilfe, je weiter wir bergwärts stiegen. Tief und weich lag der flimmernde Schnee auf Weg und Halden. Wirklich, das war etwas ganz Famoses für unsere Skifahrer, die sich ohne grosse Anstrengung vorwärts bewegten. Weniger gemütlich dünkte es uns Fussgänger, die nur mühsam ihr Ziel erreichten. Ja, wohin ging's denn eigentlich? Nach dem Ski- und Ferienheim « Seegüetli », das ob Unterwasser gelegen ist und dem Touristenverein « Die Naturfreunde » gehört. Dort angelangt, setzten wir uns rasch in die warme Stube, wo auch schon der besorgte Hüttenvater den heissen Tee auf den Tisch stellte, den ein jedes von uns begierig schlürfte. Ein Rundgang durch die Klubhütte hinterliess bei den Besuchern die besten Eindrücke. Gute Ordnung und Sauberkeit in allen Räumen, und dem Hüttenwart sei für sein williges Dienen und Helfen an dieser Stelle ein besonderes Kränzchen des Dankes gewunden!

Nach einem kurzen Imbiss huschten wir hinaus an die Sonne. Was war das für ein prächtiger Tag, ein wirklicher Sonntag, allem Stadtgedränge entronnen! Herrlich war die Aussicht auf all' die Berghäupter ringsherum, und lieblich waren die Dörfchen drunten im engen Tal und die unzähligen Hüttchen, verstreut an den Halden, zu schauen, wie sie dalagen und träumten von Sonne und Sonntagsfrieden.

Bei uns droben begann nun erst das eigentliche Sportvergnügen. Eine Menge gut und weniger gut « Befahrener » wetteiferten miteinander hangauf und -ab. Ruhiges Gleiten, kühne Sprünge und unvorhergesehene Purzelbäume wechselten in bunter Reihenfolge. So ging es den ganzen Nachmittag. Glück und Zufriedenheit lag auf den Gesichtern der Vielen, die sich draussen in der winterlichen Landschaft tummelten. Als die letzten Fahrer vom Iltios, dem Vorposten der Churfirstenkette, der mit dem Bähnchen von Unterwasser aus bequem zu erreichen ist und auf dessen Gipfel heute ein gut eingerichtetes Hotel steht, herunter kamen, war es langsam Abend geworden. Eine gute Suppe gab uns neuen Mut und Kraft zum Abstieg. Noch einmal schauten wir rückwärts, der scheidenden Wärmespenderin nach, deren lezte Strahlen dem Kranz der Berge galt — mir kommt dabei Schubert in den Sinn: « Sonne, Sonne, Gottesstrahl, wie bist du herrlich im Entfliehn! » Bald erreichten wir Unterwasser, das sich mit seinen vielen Gästen zu den Abendveranstaltungen vorbereitete. Für uns war die Zeit der Heimfahrt gekommen. Freudvoll und begeistert bestiegen wir unser Auto, das uns sicher und wohlbehalten nach Hause brachte.

Wir freuen uns noch lange der schönen und gemütlichen Stunden, die uns Arbeitskollegen draussen in der prächtigen Natur zusammenführten, danken recht herzlich unserer Verwaltung für das Zustandekommen dieser hübschen Veranstaltung und möchten wünschen, wiedereinmal gemeinsam mit « Sack und Pack » ausfliegen zu dürfen, hinauf zu Licht und Sonnenschein! E. W.

Liestal. Auf Antrag der Betriebskommission beschloss der Verwaltungsrat des Konsumvereins **Liestal und Umgebung** ein separates Verkaufslokal für Schuhwaren einzurichten, weil bis jetzt der Schuhverkauf dem Manufakturwarengeschäft angegliedert war. Auch musste der grösste Teil des Schuhlagers in einem gesonderten, aber feuchten Lokal untergebracht werden, was für die Verkäuferinnen sehr umständlich und für die Waren nachteilig war. Durch das Abtrennen des Schuhgeschäftes von den Manufakturwaren wird auch für diese mehr Raum gewonnen, was auch wieder ein Vorteil und sehr notwendig ist.

Herr Hunzinger von der Schuh-COOP wurde zu Rate gezogen und der Umbau der bisherigen Wohnung im ersten Stock in ein Schuhverkaufslokal dem Herrn Architekten Mösch vom V. S. K. übergeben. Vorerst wurde noch auf den Rat von Herrn Hunzinger von der Betriebskommission das neueingerichtete Schuhgeschäft des Konsumvereins Winterthur besichtigt, welches, wie auch andere Betriebe dieser grossen Genossenschaft, wirklich als mustergültig bezeichnet werden darf.

Bis Ende des nächsten Monats wird nun dieses neue Schuhverkaufslokal bezugsbereit sein, und die Genossenschafter von Liestal und Umgebung werden mit Freude zum Einkauf von Schuhen im neuen Lokal sich einfinden. H.

Landw. Genossenschaftswesen

Eine Mahnung an die Jungbauern.

Heinrich Abt, einer der Mitbegründer des Verbandes ostschweiz. landw. Genossenschaften richtet in der « Schweizer Freien Presse », Baden, beherzigenswerte Mahnungen an die Mitglieder der Genossenschaften und die Jungbauernschaft. Heinrich Abt schreibt:

« Ich bin ein alter Genossenschafter, jedenfalls einer der ältesten, was fogendes beweisen mag: Im Jahre 1885 habe ich im Aargau die erste Genossenschaft gegründet, und am 18. Juni 1886 stellte ich in Räterschen den Antrag zur Gründung des Verbandes ostschweiz. landw. Genossenschaften. Seither hat das Genossenschaftswesen grosse, ja sehr grosse Fortschritte gemacht und unserer Landwirtschaft in weitgehendem Masse gedient. Aber nicht nur die Bauern, sondern auch das übrige kaufende Publikum dürften den Genossenschaften dankbar sein. Die Rückvergütung der Genossenschaften hat die « Krämer » zur Rabattgabe gezwungen, die sonst nie eingeführt worden wäre und so den Käufern ungezählte Millionen genützt hat.

Es darf aber nicht verschwiegen werden, dass wir in der Landwirtschaft noch zahlreiche Bauern haben, die ausserhalb der Genossenschaften stehen und auch viele, viele Mitglieder der Genossenschaften nur soweit zur Genossenschaft halten, als es ihnen passt und von direktem entsprechend grossem Nutzen ist! Gross, wenn nicht frech, sind oft die Ansprüche solcher Mitglieder und lau, sehr lau, wenn nicht ablehnend, wenn es sich um die Erfüllung von genossenschaftlichen Pflichten handelt! Diese sogenannten Auch-Mitglieder und die abseitsstehenden Bauern zu wirklichen Genossenschaftern zu machen, zu Mitgliedern, welche die Genossenschaftspflichten erfüllen, ist keine angenehme, aber notwendige Aufgabe!

Und so möchte ich die gesamte geehrte und liebe Jungbauernschaft bitten, eine lösbare und im eigenen Interesse liegende Aufgabe zu übernehmen. Gegenwärtig wird in unserem Lande viel über die Einführung des Ständestaates geschrieben und gesprochen. Ich fürchte nun, dass wenn diese Staatsform bei uns Eingang findet, man den landw. Genossenschaften und Verbänden an den « Chrage » gehen will. An der Jungbauernschaft ist es nun nach meiner Ansicht, die Genossenschaften und Verbände auszubauen und zu erhalten und sie im besten Zustande der kommenden Generation zur Weiterführung zu übergeben! Nur gut geführte, blühende Gebilde werden allfälligen Angriffen zu widerstehen vermögen! »

Verwaltungskommission

1. Die Verwaltungskommission nimmt Kenntnis von der Jahresrechnung pro 1934 des Kreisverbandes VII des V. S. K. Die Zentralbuchhaltung wird beauftragt, dem Kreisverband VII den statutengemässen Beitrag des V. S. K. pro 1935 zu überweisen.

2. Unser Verbandsverein die Société coopérative de consommation Fully kann am 6. Februar 1935 auf sein 25jähriges Bestehen zurückblicken. Der Genossenschaft ist zu diesem Anlasse ein Gratulationsschreiben zugestellt worden.

3. Dem Genossenschaftlichen Seminar (Stiftung von Bernhard Jaeggi) sind folgende Beträge überwiesen worden:

Fr. 100.— vom Konsumverein Aarau,
» 100.— vom Konsumverein Erlinsbach und Umgebung in Niedererlinsbach.

Diese Vergabungen werden anmit bestens verdankt.

Bibliographie

Bundesgesetz über die wöchentliche Ruhezeit. Textausgabe des Bundesgesezes vom 26. Sept. 1931 samt Vollzugserlassen mit Einleitung und Sachregister von Fürsprech M. Kaufmann, erster Adjunkt des Bundesamtes für Industrie, Gewerbe und Arbeit. 117 Seiten. In Leinwand geb. Fr. 3.50, brosch. Fr. 2.50. Polygraphischer Verlag A.-G. Zürich.

Beim Polygraphischen Verlag in Zürich ist soeben eine Textausgabe des Bundesgesetzes über die wöchentliche Ruhezeit erschienen. Das Büchlein enthält das Bundesgesetz vom 26. Sept. 1931, versehen mit Hinweisen auf die Vollzugsbestimmungen, die Vollziehungsverordnung vom 11. Juni 1934, das Kreisschreiben des eidgenössischen Volkswirtschaftsdepartementes an die Kantonsregierungen vom 18. Juni 1934 und — was besonders wichtig ist, da diese Aufstellung sonst nirgends publiziert wurde — die vom Bundesrat genehmigte Ausscheidung des bestehen bleibenden und des ausser Kraft tretenden kantonalen Rechts über Arbeitszeit, Betriebs- und Ladenschluss, sowie Zulässigkeit von Sonn- und Feiertagsarbeit. Es ist versehen mit einer Einleitung von Fürsprech M. Kaufmann, erster Adjunkt des Bundesamtes für Industrie, Gewerbe und Arbeit, welche gestützt auf die amtlichen Quellen einen Ueberblick über die Entstehung des Gesetzes sowie eine systematische Darstellung seines wesentlichen Inhalts gibt; es braucht nicht gesagt zu werden, dass der Verfasser dank seiner Stellung besonders berufen war, in rein objektiver Weise über die Vorgeschichte der Erlasse zu schreiben und das, was sie Neues bringen. Vervollständigt wird das Buch durch ein ausführliches Sachregister, das den praktischen Gebrauch wesentlich erleichtert.

So bringt diese Publikation alles, was zum kürzlich in Kraft gesetzten Bundesgesetz über die wöchentliche Ruhezeit gehört. Sie bildet deshalb für alle diejenigen, die sich mit dieser Frage zu befassen haben — Behörden des Bundes, der Kantone und der Gemeinden, Wirtschaftsverbände, Betriebsinhaber, Arbeitnehmer, Juristen, Sozialpolitiker u. s. w. — ein wertvolles und willkommenes Nachschlagewerk.

Eingelaufene Schriften.

Defosse, Gaston: Rapport préliminaire sur l'organisation technique du service général de contrôle. Veröffentlichung der Commission mixte coopérative, Section Commerciale et Financière d'Echange d'Expériences (Paris), 1935. 13 S.

Degerstedt, Hj. und Stolpe, H.: Vi och var egendom. Kontroll- och kostnadsfragor inom kooperationen ur medlemssynpunkt. I. Kontrollen. (Wir und unser Eigentum. Kontroll- und Kostenfragen der Genossenschaftsbewegung vom Standpunkte der Mitglieder. I. Die Kontrolle.) Stockholm, Kooperativa Förbundets Bokförlag, 1934. 59 S.

Dunz, C. E.: Neuzeitliche Betrieborganisation und Buchhaltungslehre für Handel, Gewerbe und Kleinbetriebe. 2. Auflage. Zürich, Verlag: «Der Berater», 1933. 96 S.

Glavni Zadruzni Savez u Kraljevini Jugoslaviji: Compte-Rendu pour l'année 1933. Beograd, Zadruzna stamparija, 1934. 63 S., 5 Tabellen.

Eidgenössische Inspektion für Forstwesen, Jagd und Fischerei. Schweizerische Forststatistik 1933. Heft 63 der Statistischen Quellenwerke der Schweiz. (Bern), Eidgenössisches Statistisches Amt. 28 S.

Faellesforeningen for Danmarks Brugsforeninger. Brugsforenings-Statistik 1933. 6. Beretning, fra F. D. B. s. Statistikudvalg. (Konsumvereinsstatistik 1933. 6. Bericht des Statistischen Ausschusses von F. D. B.) (Kopenhagen). Faellesforeningen for Danmarks Brugsforeninger, 1934. XXXI+136 S.

Genossenschaft Schweizer Mustermesse. Jahresbericht und Jahresrechnng für die Zeit vom 1. Oktober 1933 bis 30. September 1934 (Basel, 1934). 20 S.

Mitteilungen der Redaktion

Ergänzung und Berichtigung zum Artikel «Tontäfelchen mit Zeugnissen für die Konsumvereine» in No. 4, 1935, des «S. K. V.»: Der Verfasser des in diesem Artikel aus dem «Internationalen Handwörterbuch des Genossenschaftswesens» zitierten Aufsatzes ist Prof. Dr. Hans Müller, Zürich.

S. 40, 1. Spalte, 14. Zeile von unten, muss es statt Orglonen **Orgeonen** heissen.

Genossenschaft für Möbelvermittlung

EINLADUNG

zur

17. Generalversammlung

auf

Samstag, den 23. März 1935, 14 Uhr,
im **Genossenschaftshaus des Freidorfes** bei Basel.

TRAKTANDEN:

1. Protokoll der Generalversammlung vom 24. März 1934.
2. Jahresbericht und Jahresrechnung pro 31. Dezember 1934.
3. Wahl der Revisoren (Kontrollstelle).

Mühlengenossenschaft schweiz. Konsumvereine (M. S. K.)

Sitzung des Aufsichtsrates vom 2. Februar 1935.

Der Aufsichtsrat der M. S. K. versammelte sich Samstag, den 2. Februar 1935, nachmittags 2 Uhr, in der Mühle, zur Behandlung des Berichtes über das 4. Quartal 1934, sowie des Jahresberichtes und der Jahresrechnung per 31. Dezember 1934.

Anwesend waren 13 Mitglieder des Aufsichtsrates, der Ersatzmann Herr F. Huber/Uzwil, sowie die drei Mitglieder der Direktion. Wegen Krankheit entschuldigt abwesend war Herr Nationalrat R. Grimm/Bern.

Jahresbericht und Jahresrechnung pro 1934 wurden einstimmig zur Weiterleitung an die Generalversammlung genehmigt. Diese wird auf 24. März 1935, vormittags 10½ Uhr, ins Restaurant «Du Pont» in Zürich einberufen.

Die Jahresrechnung hat ordnungsgemäss abgeschlossen, und es sollen aus dem Ertrag von Franken 106,021.04 Fr. 100,000.— dem Amortisationsfonds zugewiesen und Fr. 6021.04 auf neue Rechnung vorgetragen werden.

Der Aufsichtsrat beantragt, die Anteilscheine pro 1934 wiederum mit 5% zu verzinsen.

Der gedruckte Bericht, nebst der Tagesordnung für die Generalversammlung, wird im Laufe der nächsten Woche in gewohnter Anzahl den Mitgliedern zugestellt.

EINLADUNG

zur

XXIII. ordentlichen Generalversammlung

In Ausübung des § 25 der Genossenschaftsstatuten macht der Unterzeichnete hiermit bekannt, dass der Aufsichtsrat beschlossen hat, die diesjährige ordentliche Generalversammlung auf

Sonntag, den 24. März 1935,

vormittags 10½ Uhr, in das **Restaurant du Pont,** I. Stock, in der Nähe des Hauptbahnhofes, **in Zürich,** einzuberufen.

Die **Tagesordnung** ist folgendermassen festgesetzt worden:

1. Abnahme des Protokolls der XXII. ordentlichen Generalversammlung vom 25. März 1934.
2. Abnahme des Berichts und der Rechnung über das Jahr 1934.
3. Wahl von fünf Mitgliedern des Aufsichtsrates für die Amtsdauer bis zur ordentlichen Generalversammlung 1938.
   (Abgelaufen ist die Amtsdauer der Herren Dr. M. Bobbià/Bellinzona, H. Peyer/Luzern, F. Walther/Biel, W. Walter/Baden und A. Wartmann/Kreuzlingen.)
4. Wahl eines Mitgliedes in den Aufsichtsrat für die Amtsdauer bis zur ordentlichen Generalversammlung 1936 an Stelle des verstorbenen Herrn J. Rickenbacher/Birsfelden.
5. Wahl von drei Revisoren.
6. Verschiedenes.

Die Delegierten haben sich über ihre Stimmberechtigung schriftlich auszuweisen.

Der Präsident des Aufsichtsrates,
E. Angst.

Zigarrenfabrik Menziken

EINLADUNG

zur

Generalversammlung

auf

Samstag, den 23. Februar 1935, vormittags 10 Uhr, im **Genossenschaftshaus des Freidorfes** bei Basel.

TRAKTANDEN:

1. Protokoll der Generalversammlung vom 24. Februar 1934.
2. Bericht und Rechnung auf 31. Dezember 1934.
3. Wahl des Verwaltungsrates.
4. Wahl der Revisoren und Kontrollstelle (2 Revisoren und 1 Ersatzmann).

VERBAND SCHWEIZ. KONSUMVEREINE (V.S.K.)

Kreis VIII

(Kantone Appenzell, St. Gallen und Thurgau)

Ausserordentliche Kreiskonferenz

Sonntag, den 17. Februar 1935, vormittags 10 Uhr, im Volkshaus St. Gallen.

TRAKTANDUM:

Zusammenarbeit von Produzenten- und Konsumentengenossenschaften.

Referat von Herrn Direktor E. Schwarz vom V. O. L. G. Winterthur.

Vom V. S. K. wird

als Vertretung Herr Dr. Leo Müller abgeordnet.

Es wird erwartet, dass jeder Verein, besonders auch die kleinen, sich gut vertreten lässt. Das Problem ist heute ausserordentlich wichtig.

Wir ersuchen die Vereine, ihre Teilnehmerzahl am gemeinsamen Mittagessen (Fr. 2.50 ohne Getränk) Herrn Keller, Verwalter der Konsumgenossenschaft St. Gallen (Seitzstrasse 13), unter allen Umständen mitzuteilen.

Der Vorstand.

Arbeitsmarkt

Angebot.

Genossenschafter aus der welschen Schweiz sucht für seine Tochter, die im kommenden Frühjahr die Schule verlässt, Stelle in Konsumverein als **Ladenlehrtochter** und zur Erlernung der deutschen Sprache. Würde auch im Haushalt mithelfen. Offerten erbeten unter Chiffre C. T. 16 an den V. S. K., Basel 2.

Suche Position zu ändern auf Frühjahr als **Magaziner** in Konsumverein. Besitze schöne Hand- sowie Zierschrift (Bunt) und hätte auch Freude bei Verwendung für Dekoration. Prima langjährige Zeugnisse. Anfragen erbeten unter Chiffre A. B. 900 an den V. S. K., Basel 2.

Junger, tüchtiger, solider und selbständiger **Bäcker-Konditor** (Spezialist für Diätbrot) sucht Stelle. Eintritt sofort oder nach Belieben. (Letzte Stelle: Aushilfsengagement in der Konsumbäckerei Kreuzlingen). Offerten an W. Schönenberger, Kirchstrasse 22, Kreuzlingen.

Junge, **tüchtige Verkäuferin,** 20jährig, sucht auf April Stelle in Konsumverein, am liebsten im Kanton Bern. Offerten erbeten unter Chiffre E. A. an den V. S. K., Basel 2.

Technischer Leiter einer Grossmetzgerei, mit dem Einkauf, Verkauf und mit der Fabrikation durchaus vertraut, sucht Stelle. Erstklassige Referenzen. Offerten erbeten unter Chiffre H. T. 23 an den V. S. K., Basel 2.

Der Genossenschafter in Basel speist im genossenschaftlichen alkoholfreien

Restaurant Pomeranze

Steinenvorstadt 24

Menu von Fr. 1.60 an / Reiche Speisekarte / Gemütliche Aufenthaltsräume im 1. und 2. Stock. Sitzungszimmer.

Allgemeiner Consumverein beider Basel